

CONSEJOS Rapiditos

Explorando con
la gente que usted...
Conoce, le agrada
y tiene confianza

CONOCE,

SÉ AGRADABLE

&

CONFIA

Acérquese con una sonrisa

Construyendo relaciones = Construyendo un negocio

Recuerde siempre que las personas son más probables a hacer negocios con gente que *conocen*, les *agradan* y tienen *confianza*

Conozca a su prospecto

Durante la primera conversación haga preguntas enfocadas y escuche atentamente. Escuche muy bien y pida aclaraciones sobre cualquier cosa que usted no entienda. Siga el principio de 80/20 - escuche el 80% de la conversación y hable solo un 20%. Evite escucharse como cualquier vendedor!

Sea amable

A la gente le gustan personas con las que se pueden relacionar. La forma más rápida de construir una relación es que usted entienda los sueños y aspiraciones de ellos. Si usted está demasiado ocupado hablando de su gran oportunidad entonces nunca va a conocer este tipo de información y su prospecto nunca se sentirá que realmente lo (a) conoce y entiendes. Usted puede encontrar ejemplos de escritos de UNO a UNO en la pagina Web www.myganoinfo.com en la sección FORMULARIOS (FORMS).

Generar confianza

Colóquese como un experto y líder. Si usted puede ayudar a entender sus prospectos acerca de los aspectos de Gano Excel y la Evolución del Café, ellos estarán más motivados para trabajar con usted. La gente está buscando líderes y personas que pueden ayudarles a conseguir lo que quieren, no una empresa o un producto! Usted puede encontrar una Hoja de Datos (Fact Sheet) en la pagina Web www.myganoinfo.com.

NOTA: Mantenga notas detalladas sobre sus conversaciones. Tus prospectos se sentirán valorados cuando usted se recuerde de detalles acerca de sus sueños, sus cónyuges y sus hijos. Esta es una manera de crear confianza y que a la gente le agrade. Al recordar los detalles acerca de las personas ellos se sienten importantes y todos sabemos que nos gusta que nos hagan sentirnos importantes.

